

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 11. Februar 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 6

Streiflichter

Dass wir in einer aufgeregten Zeit leben, bedarf nicht mehr des Beweises. Gerüchte und Drohungen schwirren durch den Aether, Schlagzeilen füllen die Zeitungen und überall bemüht man sich, auf die auseinanderstrebenden Auffassungen, auf die Kriegsgefahren und auf das hinzuweisen, was die Menschen trennt und scheidet.

Dem gewöhnlichen Zeitungsleser in unserm Lande, der kurz die Schlagzeilen überfliegt und vielleicht da und dort noch die eine oder andere Meldung liest, wird es ob der stets sich widersprechenden Meldungen oft ganz wirr im Kopf. Man muss sich aber bewusst sein, dass ein recht grosser Teil dieser Meldungen Zweckmeldungen sind, das heisst Nachrichten, die irgend etwas vortäuschen sollen, das nicht vorhanden ist, Nachrichten, die den «Gegner» verwirren sollen, Nachrichten, die keinen ander Zweck verfolgen als den möglichen «Feind» über die eigenen Absichten im Unklaren zu lassen.

Leider sind wir noch nicht so weit, dass es möglich wäre, solche Meldungen auf ihren Wahrheitsgehalt hin zu prüfen. Leider besitzen wir noch keine Stelle, die auf Grund authentischer Unterlagen zu beurteilen vermag, was mit einer bestimmten Meldung bezweckt wird.

*

In den letzten Wochen hat sich zweifellos das, was wir uns in den letzten Jahren als «kalten Krieg» zu benennen gewohnt haben, verschärft. Die Amerikaner schicken sich an, eine neue Superatombombe zu schaffen, von der sie behaupten, sie sei zehn-, hundert-, ja tausendmal wirksamer als die bis heute bekannten «besten» Vernichtungswerkzeuge. Sofort meldete sich von hinter dem eisernen Vorhang ein Physiker, der behauptet, die Sowjetunion besitze eine mindestens ebenso wirksame, wenn nicht noch wirksamere Kriegswaffe.

Der chinesische Bürgerkrieg ist praktisch zu Ende. Die kommunistischen Armeen haben das chinesische Reich mit Ausnahme der Insel Formosa, das zu einer Art «Réduit» der nationalistischen Regierung geworden ist, erobert. In Indochina gehen die Kämpfe zwischen der von Frankreich anerkannten Regierung und der neulich von Russland anerkannten Gegenregierung weiter und werden sich im Zusammenhang mit den sich überschneidenden Interessen der Grossmächte wohl eher noch verschärfen. Es macht den Anschein, als ob Südostasien — und damit mittelbar Frankreich — zum Hauptzentrum der Auseinandersetzungen werden sollte. Freilich, auch in Deutschland sind die Auseinandersetzungen zwischen Ost und West wieder an der Tagesordnung. Man denke nur an die blockadeähnlichen Massnahmen, die von den Russen verhängt, widerrufen und wieder verhängt werden, oder an die amerikanischen Erklärungen, die im Falle der Verschärfung der Blockade von einer Wiederauferstehung der Luftbrücke sprechen.

*

Unser Organ ist keine politische Wochenzeitung. Trotzdem haben wir heute einmal an diese steten Auseinandersetzungen, die in manchen Beziehungen den Namen «Krise» verdienen, erinnert, um auf die vorhandenen Gefahren aufmerksam zu machen, die aber bestimmt bei einigermassen gutem Willen aller Beteiligten sich aus der Welt schaffen liessen. Voraussetzung wäre dazu freilich der *Abbau des gegenseitigen Misstrauens*, das mehr denn je die Welt beherrscht. Einzig gegenseitiges Vertrauen, der Wille zur Zusammenarbeit und gegenseitige Rücksichtnahme vermögen diese Probleme zu lösen.

Aber das ist leicht gesagt, und scheinbar entzieht sich die Beeinflussung der Weltlage unserm «Machtbereich». Es lässt sich nicht leugnen, dass wir zur Milderung der Gegensätze zwischen Ost und West kaum etwas beizutragen vermögen. Und dennoch dürfen wir feststellen, dass wir wenigstens in dem Kreise, der uns zugeteilt ist, viel tun können. Wir selbst haben die Möglichkeit, überbrückend und die Gegensätze mildernd zu wirken, wie es ja im Grunde schon der Genossenschaftsgedanke in seiner ursprünglichen Form will.

Vergessen wir nicht, dass auf dem Grund aller politischen Auseinandersetzungen, auf dem Grund der die Welt entzweienden Probleme wirtschaftliche Interessengegensätze liegen — so zum Beispiel die Frage der Beherrschung der Märkte und der Rohstoffe. Solange die Grossmächte sich nicht zu einer Verständigung herbeilassen, was bedauerlicherweise gegenwärtig recht unwahrscheinlich scheint, wird der Zustand des schwebenden kalten Krieges andauern.

Auf dem Gebiet der schweizerischen Wirtschaft beginnen sich die Zeichen einer Rückentwicklung etwas stärker bemerkbar zu machen. Die Detailhandelsumsätze im vergangenen Jahre sind um etwa 3 % niedriger ausgefallen als im Jahre 1948. Die Beschäftigung hat um etwa 6 % abgenommen und die Lebenshaltungskosten sind in der gleichen Zeit um rund 1 % zurückgegangen.

Die sich häufenden Schwierigkeiten werden wir wie die weltpolitischen nur zu überwinden vermögen, wenn wir mit *Optimismus, Vertrauen* und *Zuversicht* ans Werk gehen. Nicht, indem wir uns treiben lassen und die Aktivität in der Rüstkammer verstauen, werden wir den wachsenden Hindernissen zu begegnen vermögen, sondern nur indem wir zuversichtlich weiter am Werk bleiben, nach neuen Möglichkeiten Ausschau halten — mit einem Wort lebendig, aktiv und unternehmungslustig bleiben.

Ob aller Schwierigkeiten, die in grossem und kleinem Rahmen an uns herantreten mögen, ob aller Düsternis, die auch uns einhüllt, wollen wir uns nicht entmutigen lassen, sondern im Gegenteil treu unserm Werk genossenschaftlichen Aufbaus weiterhin dienen! M.

100 Millionen Franken Versicherungssumme

Der Abschluss neuer Versicherungen hat sich bei der genossenschaftlichen Lebensversicherung Coop-Leben im abgelaufenen Jahre, trotz rückläufiger Konjunktur, befriedigend entwickelt. Der Zugang an neuen Versicherungsanträgen übertrifft mit 15.20 Millionen Franken Versicherungssumme selbst das bisherige Rekordjahr 1947.

Wenn man sich seinerzeit vor der Einführung der AHV fragen konnte, ob diese sich auf die weitere Ausbreitung der Lebensversicherung hemmend auswirken werde, so wird man heute feststellen können, dass das in bezug auf die Neuproduktion bei der Coop-Leben bisher nicht der Fall war. Wie erinnerlich, hat sich die Coop-Leben von Anfang an sehr eindeutig für die AHV eingesetzt. Schon anlässlich der Generalversammlung des Jahres 1946 erklärte Dr. H. Faucherre, der Delegierte des Verwaltungsrates unter anderem: «Da auch nach Einführung der eidgenössischen AHV die weitaus grösste Zahl aller Schweizer Bürger nicht *überversichert*, sondern nach wie vor ungenügend versichert sein dürfte, wird der genossenschaftlichen Lebensversicherung im Wettbewerb mit der privaten auch in Zukunft eine weitgehende Betätigungsmöglichkeit erhalten bleiben.»

Diese Prophezeiung hat sich bisher als richtig erwiesen, wobei in einer Branche die Einführung der AHV sogar deutlich stimulierend auf die Geschäftstätigkeit der Coop-Leben gewirkt hat, nämlich in der Abteilung für

Personalversicherungen

(Gruppenversicherungen). Dieser Teil der genossenschaftlichen Lebensversicherung hat in den letzten Jahren einen erfreulichen Aufschwung genommen. Ebenso wie in der Einzelversicherung darf die Coop-Leben heute hinsichtlich ihres Gruppenversicherungsgeschäftes zu den leistungsfähigsten schweizerischen Lebensversicherungsinstituten gezählt werden.

Gewisse Verlagerungen haben sich, wohl nicht ohne Einfluss der AHV, dagegen in bezug auf *die Art* des Versicherungsbedarfes ergeben. Die Erlebensfalleistung, die in jeder gewöhnlichen Lebensversicherung eingeschlossen und in der Regel für die Bedürfnisse des Alters des Versicherten bestimmt ist, hat in vielen Fällen aufgehört, die vordem überragende Rolle zu spielen. Der Wunsch, die Hinterlassenen für den Fall des vorzeitigen Todes und sich selbst und die Familie im Falle der Invalidität und der Krankheit zu schützen, hat demgegenüber an Bedeutung deutlich zugenommen. Das kann weiter nicht überraschen, wenn man weiss, dass in der AHV der Hinterlassenenschutz eher etwas knapp und der Invaliditätsschutz gar nicht bedacht sind.

Die Coop-Leben hat sich dieser Entwicklung seinerzeit rechtzeitig angepasst und verschiedene neue Tarifformen eingeführt, unter anderen

zwei Tarife für Risikoversicherungen auf den Todesfall, wovon der eine beim Ableben des Versicherten eine einmalige Kapitalzahlung, der andere dagegen ein regelmässiges Einkommen für die Hinterlassenen garantiert.

Beide Tarife können auch als Zusatzversicherungen zu gewöhnlichen Lebensversicherungen Anwendung finden.

Einen Tarif für Invaliditäts-Zusatzversicherungen; einen Tarif für eine neuartige Krankenzusatz- und Geburtengeld-Versicherung.

Diese Tarife beschreiten zum Teil neue Wege. Besonders die verschiedenen Formen der Zusatzversicherungen finden lebhaften Anklang.

Hinsichtlich des *Bestandes* an laufenden Kapitalversicherungen ist ein bedeutsamer Meilenstein in der Entwicklung der Coop-Leben gegen Ende des letzten Jahres erreicht worden: der

Bestand hat nunmehr hundert Millionen Franken Versicherungssumme überschritten

und bezifferte sich am 31. Dezember 1949 auf 101,88 Millionen Franken Versicherungssumme.

Während es zur Erziehung der ersten 50 Millionen Franken Versicherungssumme eines Zeitraumes von 25 Jahren bedurfte — nämlich von der Gründung bis zum Jahre 1943 — so sind die zweiten 50 Millionen Bestandeszuwachs innert sechs Jahren, also in viermal kürzerer Zeit hinzugekommen. Dieses Entwicklungstempo zeugt vom Vertrauen, das der genossenschaftlichen Lebensversicherung aus allen Kreisen der Bevölkerung entgegengebracht wird.

Der Fortschritt in der Produktion neuer Versicherungen und das dadurch bewirkte Anwachsen des Versicherungsbestandes führten zu einer ebenso erfreulichen Entwicklung der Prämieneinnahmen. Diese übersteigt im Jahre 1949, erstmals seit Bestehen der Genossenschaft, 5 Millionen Franken.

Mit anderen Worten:

bei der Coop-Leben sind 1949 jede Woche im Durchschnitt für rund Fr. 100 000.— Prämienzahlungen der Versicherten eingegangen.

Dabei wissen die Versicherten, dass ihr Geld nach denkbar soliden Grundsätzen verwaltet und angelegt wird und dass sie ausserdem ihre Selbstvorsorge auf genossenschaftlicher Grundlage zu niedrigen Prämien eingerichtet haben.

Ein politischer Krieg – genossenschaftlich maskiert

Unter der Ueberschrift «Die Partei erachtet die Zugehörigkeit von Parteimitgliedern zu V. S. K.- und Migros-Genossenschaften als unerwünscht» haben wir in Nr. 4 Kenntnis gegeben von einer Resolution der Delegiertenversammlung der bernischen Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei, in der den bernischen Konsumgenossenschaften und vor allem auch dem V. S. K. der Vorwurf gemacht wurde, sie seien Werkzeuge zur Vernichtung kleiner Existenzen. Der V. S. K. wurde darüber hinaus als grosskapitalistisches Unternehmen mit sozialistischer Tendenz angegriffen. Mit deutlicher Genugtuung hat nun letzte Woche die «Schweiz. Bäcker- und Konditor-Zeitung» diese Resolution zur Kenntnis genommen und in die gleiche Kerbe gehauen. Unser Mitarbeiter übernimmt es, in seinen folgenden Ausführungen einmal die Struktur der bernischen Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei kurz zu beleuchten, um hierauf die positive Stellung der ostschweizerischen Landwirtschaft gegenüber den Genossenschaften — man denke nur an die Bedeutung des VOLG — darzulegen. Wir empfehlen diese Ausführungen der besondern Beachtung unserer Leser. *Red.*

F. H. Unter dem gross aufgemachten Titel «Eine deutliche Sprache und eine klare Haltung» schlachtet die «Schweizerische Bäcker- und Konditor-Zeitung» in ihrer Nummer 5 vom 3. Februar 1950 die *Kriegserklärung der kantonalbernischen «Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei» an die Konsumgenossenschaften* ganz und gründlich aus. Das ist diesem Blatt einer genossenschaftsfeindlichen Vereinigung von Gewerblern natürlich nicht zu verdenken.

Wer die Geschichte und die Entwicklung der bernischen Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei einigermassen kennt, wird über deren neueste Kundgebung indessen nicht sonderlich überrascht sein. Diese Partei ist vor etwas mehr als 30 Jahren gegründet worden. Ihre Bestandteile waren einerseits *Bauern von der bernischen Landschaft*, anderseits *Stadtherren*, die bis dahin in der *Konservativen* Partei der Stadt Bern ihre politische Interessenvertretung gesehen hatten. Die Konservative Partei ihrerseits war wiederum die Hüterin der Traditionen und Anschauungen des bernischen *Patriziats*, aus dem sie auch hervorgegangen ist, eine Herkunft, die sie übrigens nie verleugnet hat. An der Spitze dieser Konservativen Partei standen und stehen zum Teil heute noch *blaublütige Herren von ...*, deren grosse Zeit bekanntlich im denkwürdigen Jahr 1798 geendet hat, jenem Jahr, das den definitiven Zusammenbruch des Alten Bern herbeiführte.

Es war also ein merkwürdiges Konglomerat, das da mit der Konstituierung der bernischen Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei zustandekam und das ist es bis heute geblieben. Wenn man bedenkt, dass *das stadtbernische Patriziat während Jahrhunderten über die bernische Landschaft wie über seine Untertanenländer Aargau und Waadt geherrscht* und dabei stets ein hartes, den Bauern weder nützliches noch sonder zuträgliches Regiment geführt hat, so kann man sich heute wie damals, als es zu diesem Zwitterding kam, nur wundern, dass dabei die Bauern aus der Landschaft überhaupt mitmachten. Ausser dem *Führungsanspruch* hatten ja die konservativ-patrizischen Partner nichts in die Ehe gebracht als ein paar Dutzend Gewerbler, die sich zum konservativen Patriziat mehr hingezogen fühlten als zur Freisinnigen Partei des Kantons Bern, die ihnen zu stark mit eidgenössischen, kantonalen und kommunalen Beamten oder Angestellten durchsetzt schien.

Eine solche Partei konnte begreiflicherweise für den Gedanken der genossenschaftlichen Selbsthilfe nichts übrig haben, sie wollte und musste ganz andere Wege gehen als etwa *die Bauern der Ostschweiz*, die schon im Jahr *1886* den *Verband der ostschweizerischen landwirtschaftlichen Genossenschaften* ins Leben gerufen haben. Auf diesen so ganz anderen und seiner Meinung nach auch ganz verkehrten Weg der Berner Bauernsame hat *Professor Dr. Ernst Laur*, der langjährige und verdiente schweizerische Bauernsekretär, in seinem *1942* erschienenen grossen Werk *«Erinnerungen eines schweizerischen Bauernführers»*, mit schonungsloser Offenheit hingewiesen. Er schrieb in diesem Buche unter anderm:

«... An einem Examen der landwirtschaftlichen Schule Schwand-Münsingen lernte ich einen jungen Landwirt, *Rudolf Minger*, von Schüpfen, kennen. Er teilte mir mit, *dass die jungen bernischen Genossenschafter nun entschlossen seien, dem Beispiel der Zürcher zu folgen; in kurzer Zeit werden in Bern eine Reihe von Genossenschaften das Konsumgeschäft aufnehmen, trotz der Bedenken der freisinnigen Führer des Verbandes. Ich freute mich dessen und ermunterte ihn, den Schritt zu wagen*, da sonst die städtischen Konsumvereine, die damals unter sozialistischem Einflusse stunden, immer mehr in die Landgemeinden eindrängen. *Wenig später wurde aber eine bernische Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei gegründet.* — Ich hatte die Gründung einer *Bauern- und Landpartei* anempfohlen. — *Es kam, wie ich befürchtet hatte. Die Parteirücksicht verhinderte die Verwirklichung dieser und anderer Pläne auf genossenschaftlichem Gebiete. So wurde im Kanton Bern die Aufnahme des landwirtschaftlichen Konsumgeschäftes begraben.* Es war typisch für die neue Strömung, dass selbst das Bauamt des schweizerischen Bauernverbandes sich im Kanton Bern nicht, wie es sonst möglich gewesen wäre, entwickeln durfte. Es blieb in Bern bei einem bescheidenen Bauführerbüro. *Alle grossen Aufträge der Verbände erhielten Privatfirmen.* Die Rücksicht auf die Architekten und Bauhandwerker wurde wegleitend. Der junge Landwirt Minger übernahm dann die Leitung der Partei und führte diese zu grossen Erfolgen. Das Werk wurde durch den Eintritt Mingers in den Bundesrat gekrönt; *es war aber durch grosse Opfer auf genossenschaftlichem Gebiet erkauft worden.*

... Im Jahre 1929 wurde Nationalrat *Minger* zum Bundesrat gewählt. Wir hatten zuerst an Nationalrat

Am Samstag, den 4. März, Lebensmittelsammlung ...

Dr. König gedacht, der jahrelang mein Mitarbeiter in Brugg gewesen war, bis er als Professor für praktische Volkswirtschaftslehre an die Universität Bern berufen wurde. Der Gedanke aber, dass ein Bauer, ohne Hochschulbildung, vom Pfluge weg in die höchste Landesbehörde eintrete, hatte so viel Schönes und Grosses, dass sich die Freunde Königs rasch diesem Vorschlage anschlossen. Rudolf Minger hat dann auch im ganzen Lande eine grosse Popularität erreicht und die «Minger-Witze» waren nur der Ausdruck kameradschaftlicher Verbundenheit des Volkes mit seinem Bundesrat. Minger übernahm die Leitung des Militärdepartementes. Hier hat er das Fundament für den Ausbau unserer Wehrkraft gelegt. Seiner Persönlichkeit ist es gelungen, in grossen Versammlungen das Volk zu begeistern und so die Zustimmung zu seinen Vorlagen zu erreichen. *Auf dem Gebiete der Landwirtschaft konnte er zwar der Bauernsache nicht die Dienste leisten, die wir erwartet hatten.* Nicht nur stand ihm dort die starke Persönlichkeit von Bundesrat Schulthess im Wege, sondern er musste auch die Zustimmung des Chefs des Finanzdepartementes, Bundesrat Musy, zu seinen militärischen Plänen oft *durch Gegenkonzessionen erkämpfen, nicht immer zum Vorteil der Landwirtschaft.* Namentlich war aber für ihn der Dienst für das Gesamtwohl so sehr Richtlinie seines Wirkens, dass er seine Beziehungen zur Landwirtschaft in erster Linie brauchte, *um uns in kritischen Situationen zum Nachgeben zu veranlassen.* Er war nicht mehr der gleiche Minger, der einst in der grossen Bauernversammlung vor dem Bundeshause nach dem «Marsch auf Bern» zu den Berner und Schweizer Bauern sprach, die Begehren der Landwirtschaft darlegte und die bäuerlichen Forderungen in deutlichen Sätzen formte ... Aus dem Bauernführer ist ein grosser Magistrat und Eidgenosse geworden.»

Machen schon diese Zitate aus den Memoiren von Professor Dr. Ernst Laur deutlich, auf welche Abwege die Bernische Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei durch ihre nichtbäuerlichen Politiker und Aristokraten geführt worden ist, so wird man sich dieser Irrwege vollends klar, wenn man sich das unbedingte und umfassende *genossenschaftliche Glaubensbekenntnis* wieder vor Augen hält, das *Professor Dr. Laur* vor rund zwölf Jahren abgelegt hat. Damals führte der alte schweizerische Bauernführer Laur an der Feier des 50jährigen Jubiläums der Landwirtschaftlichen Genossenschaft Brugg wörtlich aus:

«... *Das Grösste aber, was die Genossenschaft dem Bauern bieten kann, das ist die Hebung seines sittlichen Wertes.* Mit dem genossenschaftlichen Geiste zieht in das Herz an die Stelle der Selbstsucht der Gemeinsinn ein, statt Neid die Freude am Wohle des Nächsten, statt Missgunst die Befriedigung in der Mithülfe an der Unterstützung der Nachbarn und Mitbürger.

In einem Lande, in welchem nicht nur eine Genossenschaft besteht, sondern *der echte genossenschaftliche Geist die Bauern beseelt;* da wird das ganze Leben im Dorfe schöner und inhaltsreicher. Ich weiss wohl, dass nicht überall es den Genossenschaftern beschieden war, so in die Herzen der Bauern einzudringen, aber wir dürfen nicht müde werden, immer wieder dem Bauernstande und dem ganzen Volke gegenüber diese hohe Bedeutung der genossenschaftlichen Arbeit zu betonen. Wo kann wohl das Wort auf fruchtbareren Boden fallen als in einem Lande, das sich ein *Volk der Eidgenossen* nennt.

Wenn einmal unser Volk wirklich vom echten Genossenschaftsgeist erfüllt und durchdrungen ist, dann erst wird das Wort ,Wir wollen sein ein einig Volk von Brüdern' volle innere Berechtigung bekommen.»

Wenn die bernische Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei unter dem frenetischen Beifall der Privatkrämer den bernischen Konsumgenossenschaften die Existenzberechtigung abstreitet, wörtlich proklamiert, «der V. S. K. sei ein Werkzeug zur Vernichtung zahlreicher kleiner Existenzen», *womit wollen alsdann die Bauern in dieser von Aristokraten und Gewerblern geführten Partei das Recht begründen, selbst so viele und wirtschaftlich höchst gewichtige Genossenschaften zur Wahrnehmung ihrer Lebensinteressen zu unterhalten?* Im Kanton Bern bestanden 1945/46 allein als Unterverbände des Zentralverbandes schweizerischer Milchproduzenten 805 Genossenschaften mit 25 438 Mitgliedern. Dazu kamen erst noch 113 solche Milchverwertungsgenossenschaften mit zusammen 2707 Mitgliedern.

Im ganzen Schweizerlande wurden 1947 gezählt 7418 landwirtschaftliche Genossenschaften. Davon waren: 2996 Milchverwertungsgenossenschaften, 1640 Viehzuchtgenossenschaften, 969 landwirtschaftliche Bezugs- und Absatzgenossenschaften, 851 Raiffeisenkassen und 962 andere landwirtschaftliche Genossenschaften.

Der *Verband ostschweizerischer landwirtschaftlicher Genossenschaften (VOLG),* mit Sitz in Winterthur, konnte im Jahr *1936* sein 50jähriges Bestehen feiern. Zu diesem Anlass gab er eine umfangreiche und wohldokumentierte Jubiläumsschrift im Umfang von nahezu 400 Druckseiten mit zahlreichen Illustrationen heraus. In dieser Jubiläumsschrift der grössten, bedeutungsvollsten und erfolgreichsten genossenschaftlichen Vereinigung von Bauern heisst es auf Seite 358 wörtlich:

«Das Verhältnis des Privathandels zu den landwirtschaftlichen Genossenschaften hat sich in den letzten Jahren etwas gebessert. ... *Der VOLG gibt sich aber darüber klar Rechenschaft, dass insbesondere der private Detailhändler sein wirtschaftlicher Gegner bleiben wird und dass die Gegensätze immer wieder aufflackern und jederzeit sehr scharf aufeinanderplatzen können.* Kurz nach der Annahme des Bundesbeschlusses vom 14. Oktober 1933, der sich gegen die Warenhäuser und die Filialgeschäfte richtet, hat sich das sehr deutlich gezeigt. Extrem eingestellte Handels- und Gewerbekreise verlangten damals nicht mehr und nicht weniger als die *Aufhebung aller landwirtschaftlichen Genossenschaften, die sich mit der Warenvermittlung und der Produktenverarbeitung befassen.* Der Bauer soll produzieren. Was er kaufen muss, das besorgt ihm der Handel. Dieser allein ist auch zuständig für den Verkauf der Produkte des bäuerlichen Betriebes, und wenn diese verarbeitet werden müssen, ist das Sache des Gewerbes. So tönte es. Aber auch für diese Wunschträume gilt heute und morgen: ,Denn erstens kommt es anders und zweitens als man denkt.'»

An anderer Stelle lesen wir in der Jubiläumsschrift des VOLG aus dem Jahre 1936:

«*Der VOLG passte bei uns schon von Anfang an nicht allen Leuten, nicht einmal im eigenen Kreise.* Eine eigentliche Gegnerschaft erwuchs ihm aber erst,

als er zur Konsumvermittlung überging. Nun aber wurde sie wirklich *umfassend. Die Händler waren wild, mit ihnen viele Gewerbetreibende,* die Presse winkte ab, *die landwirtschaftliche ‚Haute Volée' war konsterniert.* Mit verächtlichem Blick sahen diese, *eines feudalen Zuges nicht entbehrenden Kreise,* so über die Achsel hinweg auf die ‚Kaffeepäckli-, Schuhschnür-, Zündhölzli- und Wichsetrucklibauern'. Es gehörte namentlich bei den gewöhnlich nach allen möglichen Richtungen in gebundenen *‚Aemtlimannen'* aus dem Bauernstande ‚geradezu zum guten Ton', *die Sekte der ‚Krämerbauern' zu belächeln.* Noch heute trifft die bäuerliche Konsumvereinsbewegung in den führenden Kreisen der Landwirtschaft nicht durchwegs auf Zustimmung.»

Die Jubiläumsschrift des VOLG erinnert weiter an den im Jahr *1892* vom eigens dazu gegründeten Verband der *Eisenwarenhändler* gefassten Beschluss:

> «Den Mitgliedern ist jeglicher Geschäftsverkehr mit sämtlichen schweizerischen landwirtschaftlichen Genossenschaften verboten. Der Verbandsmitglieder dürfen diesen Genossenschaften weder direkt noch indirekt Waren für den Wiederverkauf liefern, noch mit ausländischen Firmen verkehren, die mit diesen Genossenschaften in direkter oder indirekter geschäftlicher Verbindung stehen sollten oder die unsern Verbandsbestimmungen nicht nachleben.»

Die Jubiläumsschrift des VOLG bemerkt dazu: «*Bei dieser Haltung ist es bis heute geblieben.* Die *übrigen Boykottverbände,* die im Gefolge der Umgestaltung des VOLG im Jahre 1891 entstanden sind, verschwanden bald nach ihrer Gründung.» Die Jubiläumsschrift weist auch nach, dass der VOLG die Sensen an die Mitglieder der bäuerlichen Genossenschaften im Jahr 1893 um etwa 50 Prozent billiger abgab als die Eisenwarenhändler.

Woher die *Opposition gegen den VOLG, die aus den eigenen Reihen kam* und heute noch kommt, stammt, verrät die Jubiläumsschrift des VOLG an anderer Stelle bei Besprechung der Mitgliederzahl des Verbandes ostschweizerischer landwirtschaftlicher Genossenschaften mit folgenden Sätzen:

> «Unter den Landwirten sind vorwiegend die *kleineren und mittleren Bauern* vertreten. Das liegt in der Natur der Sache. Der kleine und mittlere Bauer empfindet das Bedürfnis für die genossenschaftliche Zusammenarbeit am stärksten. *Sehr viele grosse Bauern standen lange Zeit der genossenschaftlichen Bewegung ablehnend gegenüber,* insbesondere der Richtung, wie sie der VOLG darstellt. Noch heute ist diese Abneigung lange nicht überall überwunden. Und die *‚Herren',* die in *‚Amt und Würde'* stehen, sind wenig zahlreich in den Reihen der kleinbäuerlichen Selbsthilfeorganisationen.»

Diese soziologische Seite des Problems, das durch die Fuchtelei mit dem Kriegsbeil seitens der bernischen Bauern-, Gewerbe und Bauernpartei neuerdings wieder in den Vordergrund gerückt ist, gilt natürlich für den Kanton Bern mit seiner weit zahlreicheren Schicht von ‚hablichen' Grossbauern erst recht.

Im ganzen bleibt es bei dem, was unser verstorbener Genossenschaftspionier *Dr. Oskar Schär* in seiner 1934 erschienen Broschüre «Konsumvereine und Mittelstand» allen offenen oder versteckten Feinden der Genossenschaftsbewegung entgegengehalten hat:

> **«Die genossenschaftliche Selbsthilfe ist die Konsequenz, die Weiterbildung der individuellen Selbsthilfe. So wenig die individuelle Selbsthilfe dem Menschen verboten werden kann, darf ihm die kollektive, die genossenschaftliche Selbsthilfe von den Organen der Gemeinschaft, den staatlichen Behörden erschwert oder untersagt werden. Das Recht, den wirtschaftlichen Bedarf auf dem Weg der individuellen Selbsthilfe zu decken, ist ein mit der Geburt entstehendes unveräusserliches Menschenrecht: wer von ihm Gebrauch macht, sollte vom Staat in der Ausübung dieses Rechtes geschützt und nicht gehemmt werden.**
>
> **Was für die individuelle Selbsthilfe gilt, gilt selbstverständlich auch für die kollektive, die genossenschaftliche, die da einsetzt, wo die individuelle Selbsthilfe allein nicht genügt.»**

Dieses Recht werden sich die Konsumgenossenschaften des Kantons Bern und mit ihnen der Verband schweizerischer Konsumvereine auch von der im Schlepptau hinterwäldlerischer Gewerbler und nachgeborenen Aristokraten-Patrizier segelnden Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei nicht streitig machen lassen.

„S'isch immer eso gsi"

Von der „Entartung" der Konsumvereine

Unter den vielen Anklagen, die täglich in der Presse, namentlich in den Organen der Handwerker und Gewerbetreibenden, gegen die Konsumvereine erhoben werden, stößt man in letzter Zeit nicht selten auf die Behauptung, unsere Genossenschaften hätten ihre ursprünglichen Pfade verlassen, es seien aus ihnen „großkapitalistische Erwerbsgesellschaften" geworden, und jene gemeinnützig gesinnten Männer, die in den 60er und 70er Jahren halfen, die Konsumvereine zu gründen, würden sich im Grabe umdrehen, wenn sie heute sehen könnten, wie weit sich ihre Schöpfungen von ihrem ursprünglichen Zweck entfernt hätten, wie sehr sie „entartet" seien.

Sogar in eine offizielle Publikation, in die Landwirtschaftsstatistik des bernischen statistischen Bureaus haben sich diese Redensarten verirrt. Es wird darin an einer Stelle darüber geklagt, daß einzelne landwirtschaftliche Genossenschaften zu „spekulativen Konsumgenossenschaften entartet" seien. Daß der Begriff der Spekulation zu dem einer Konsumgenossenschaft wie die Faust aufs Auge paßt, ist eine Erkenntnis, zu der sich das bernische statistische Bureau offenbar noch nicht hat aufschwingen können.

Schweiz. Konsum-Verein, 23. Februar 1901, Nr. 8

18000 kg Brot, 48000 Liter Milch,

24 000 Eier, 36 000 kg Kartoffeln usw. — das sind einige der Nahrungsmittelmengen, die das

Kinderdorf Pestalozzi

im Jahre verbraucht. Wie Sie vielleicht wissen, hat das Kinderdorf gegenwärtig mit ausserordentlichen Schwierigkeiten zu kämpfen und hat sich deshalb vor einiger Zeit an den Konsumgenossenschaftlichen Frauenbund der Schweiz (KFS) gewendet und um Unterstützung gebeten.

Geboren aus der Not der Zeit, versucht das Kinderdorf Vollwaisen aus Kriegsländern eine Zufluchtstätte zu sein, sie dort zu ernähren, zu kleiden, auszubilden, um sie dann später wieder als vollwertige Glieder der Gesellschaft in ihr Heimatland zu senden. Gewiss, den Kindern, die im Kinderdorf in Trogen oben wohnen, geht es nicht schlecht. Für sie wird gesorgt, wenn auch gesagt werden muss, dass von Luxus oder überflüssigen Einrichtungen im Dorf selbst nicht die Rede sein kann. Einfach und naturgemäss sollen die Kinder erzogen werden, es soll ihnen der Glaube an den Menschen, der ihnen vielfach in schwerer Kriegsnot verloren ging, wieder gegeben werden.

Wenn man versucht, die verhältnismässig günstige Lage dieser Kinder in Trogen zu messen an derjenigen vieler Schweizer Kinder, so verkennt man, dass das Gebot lautet: Diesen Waisenkindern den Weg ins Leben zu ebnen und daneben selbstverständlich auch für unsere eigenen Kinder in der Schweiz das zu tun, was möglich ist.

*

Der KFS hat sich mit der Bitte an den V. S. K. gewendet, die Aktion für das Kinderdorf, die der Frauenbund durchzuführen gewillt ist, nach Kräften zu unterstützen. So erging an alle Konsumgenossenschaften, die dem V. S. K. angeschlossen sind, der Aufruf

am Samstag, den 4. März 1950

eine grossangelegte *Lebensmittelsammelaktion* durchzuführen, deren Ergebnis es ermöglichen soll, die rund 160 Kinder des Kinderdorfes mit Nahrungsmitteln für ein Jahr zu versehen und das Kinderdorf ebenfalls für ein Jahr mit dem notwendigen Putzmaterial zu versorgen.

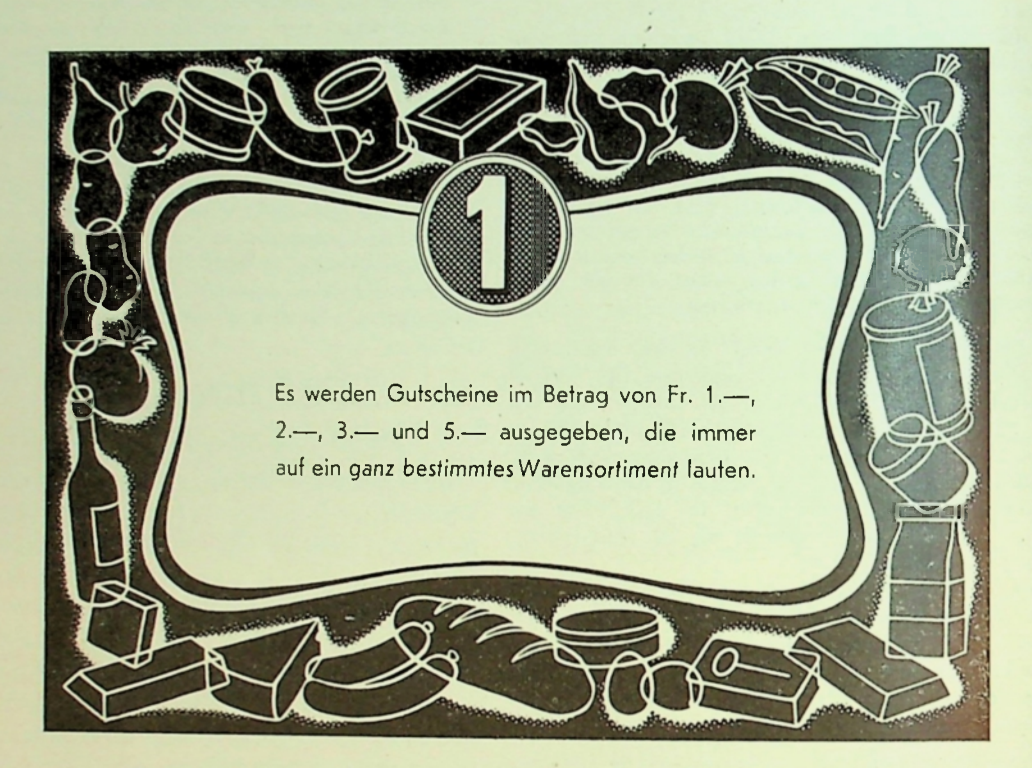
Nicht eine Geldsammlung soll durchgeführt werden, sondern eine wirkliche Lebensmittelsammlung. Es wäre nun zweifellos mit grossen Schwierigkeiten verbunden und würde überdies dem Bedarf des Kinderdorfes in keiner Weise entsprechen, würde man es den einzelnen Konsumenten überlassen, Lebensmittel, Seife und andere Artikel wahllos zu kaufen und sie dem Pestalozzidorf zur Verfügung zu stellen. Aus diesem Grunde werden

Gutscheine

im Werte von 1, 2, 3 und 5 Franken ausgegeben, von denen jeder, wenn er von einem Käufer eingelöst worden ist, das Kinderdorf zum Bezug einer bestimmten Menge bestimmter Lebensmittel berechtigt. Damit ist Vorsorge getragen, dass auf alle Fälle ein ausgeglichenes Sortiment zusammenkommt, das es dem Dorf gestattet, die ihm anvertrauten Kinder während einer bestimmten Zeit zu ernähren.

*

An die Kreisvorstände und Mitglieder der Vorstände der lokalen Genossenschaften ergeht deshalb der Aufruf, die Aktion in ihrem Kreis, in ihrem Verein zu fördern, ihr ihre weitgehende Unterstützung zu leihen!



An die Verwalter der lokalen Genossenschaften ergeht der Ruf, nach ihren Kräften dazu beizutragen, dass innerhalb ihrer Genossenschaft die ganze Aktion mit möglichst grossem Erfolg durchgeführt und abgeschlossen werden kann!

Vor allem aber wird es auf die vielen tausend *Genossenschaftsverkäuferinnen* ankommen, die noch nie, wenn man an sie appellierte, versagt haben. An den Verkäuferinnen wird es sein, an diesem 4. März alle ihre Mitglieder und Käufer zu ermuntern, Gutscheine zu kaufen.

Umfassendes Propagandamaterial ist bereitgestellt, die Schaufenster sollen in den Dienst der Aktion gestellt werden. Hauptsächlich aber wird es darauf ankommen, persönlich beim Mitglied sich für diese Aktion einzusetzen, die zu einem Erfolg werden muss — im Interesse der Kinder im Pestalozzidorf in Trogen, im Interesse aber auch unserer ganzen Bewegung, die zeigen muss, dass sie auch dann auf der Höhe ihrer Aufgabe steht, wenn es gilt, dem Nächsten beizustehen! M.

Eine schöne Tradition

Samstag, 4. Februar, wurde im St. Albansaal zu Basel die Preisverteilung für die im *Schaufensterwettbewerb 1949* prämiierten Verkäuferinnen des *Allgemeinen Consumvereins beider Basel* durchgeführt. Bevor die grosse, erwartungsvoll hochgestimmte Schar sich dem Genuss des unter Oberaufsicht von H. W. Reber, Vorsteher des Alkoholfreien Restaurants «St. Clara», zubereiteten Abendessens hingab, hiess A. Reinle, Mitglied der Direktion, die Preisträgerinnen und die eingeladenen Gäste mit herzlichen Worten willkommen. Er versäumte nicht, in seine Begrüssungsansprache einige zutreffende Bemerkungen über den hohen Wert der Schaufensterwerbung einzuflechten. Zwischen Hauptplatte und Dessert überbrachte *E. Stoll,* Mitglied der Direktion, die Grüsse der Gesamtdirektion und der Abteilung Propaganda des ACV, wobei er es verstand, in launiger, humorvoller Weise und aus eigenem Erleben, über die Entwicklung der Schaufensterwerbung innerhalb der Konsumgenossenschaftsbewegung zu berichten.

Gesang- und Musikvorträge, die die ganze Veranstaltung umrahmten und viel zur allgemeinen und unbeschwerten Fröhlichkeit beitrugen, leiteten über zur sehnlichst erwarteten *Preisverteilung.* Wohl dotierte Barpreise und prächtige Naturalgaben belohnten die tüchtigen Verkäuferinnen, die sich während des ganzen letzten Jahres angestrengt hatten, ihre Schaufenster tadellos zu dekorieren. Nach diesem, gewissermassen «offiziellen Akt», forderte die Tanzlust ihre Rechte.

Es war die fünfte so gestaltete Preisverteilung des Schaufensterwettbewerbes für die Warenfilialen im ACV beider Basel. Im Laufe der Jahre hat sich da eine schöne Tradition gebildet, auf die wir nicht mehr verzichten möchten. Die Verkäuferinnen wissen, dass man ihre Hingabe auf dem Gebiete der Schaufensterwerbung schätzt. Gerade dieses Bewusstsein bildet für sie dauernden Ansporn, immer bessere Leistungen zu erzielen.

Alles in allem: Diese Veranstaltung war gut gelungen und wird bei allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern in bester Erinnerung bleiben. Hg.



Fräulein «Allzufreundlich»

Kennen Sie folgendes lustiges Geschichtlein?

Auf der Strasse wird ein älterer, würdiger Herr von einem andern Herrn angesprochen:

«Schau her, endlich treffe ich Sie auch wieder einmal, mein lieber, lieber Herr Doktor! Wie geht es Ihnen auch immer? Ach, wie frisch und munter Sie aussehen! Das freut mich jetzt aber wirklich! . . .»

Der so angeredete Herr macht den erfolglosen Versuch, den Redeschwall des ihm Unbekannten zu unterbrechen. Doch dieser lässt nicht nach, sondern sprudelt weiter:

«Sie glauben nicht, mein hochverehrter Herr Doktor, wie oft wir in der letzten Zeit gerade an Sie gedacht haben. Und an ihre liebenswürdige Frau Gemahlin. Und an Ihre schönen Töchter . . .»

Jetzt gelingt es dem ältern Herrn endlich auch ein Wort zu sagen:

«Es tut mir leid, aber ich bin ganz bestimmt nicht der, für den Sie mich halten. Mein Name ist . . . »

Nun sperrt der Ueberfreundliche vor Staunen Mund und Augen auf, bis sich schliesslich sein Gesicht verfinstert und er mit ganz und gar anderer Stimme sagt:

«Das hätten Sie mir auch gleich sagen können — Sie Kamel!»

*

Nun, ich glaube nicht, dass sich Fräulein «Allzufreundlich» so aus der Affäre zieht. Aber man möchte manchmal doch wünschen, dass ihm jemand einen zarten Wink geben möchte und es über den Unterschied zwischen wirklicher Freundlichkeit, die einem gepflegten Anstand und der natürlichen Achtung vor dem Nebenmenschen entspringt und der süsslichen, übertriebenen und darum unwahren Ueberfreundlichkeit aufklärt. Es gibt für den Menschen vor dem Ladentisch wirklich nichts Peinlicheres als eben gerade diese «sacharinige» Freundlichkeit, die im Grunde mindestens so schlimm ist wie eine ausgesprochene Unfreundlichkeit. Mir jedenfalls genügt es vollkommen, wenn mich die Verkäuferin vielleicht zuerst mit dem Namen grüsst; aber es ist mir unangenehm, bei jeder Bestellung hören zu müssen: «Ein Pfund Salz, Frau Berger, vom feinen oder vom groben, Frau Berger? . . . Vom feinen, gern Frau Berger; das feine Salz ist wirklich fein, nicht wahr Frau Berger? . . . Sodeli, da wäre das Salz, Frau Berger. Fünfunddreissig Rappen. So. Also, dankschön Frau Berger, adieu Frau Berger, merci Frau Berger . . .»

Dass ich Frau Berger bin und heisse, weiss ich schliesslich schon, aber ich habe es schon erlebt, dass genau dasselbe Fräulein vom Konsum, das mich so allzuherzlich behandelte, meinen Namen nicht mehr wusste als ich es einmal auf der Strasse traf. Frau Berger

Ein Verwalter äussert sich zum Thema «Selbstbedienung»

Im Studium dieser Frage sandte ich an den Redaktor des «Schweiz. «Konsum-Vereins» auch eine Skizze, die, weil Selbstbedienung eine sehr akute Frage ist, auch Sie interessieren dürfte, schon deshalb, weil der LVZ soeben den *sechsten* Selbstbedienungsladen eröffnet hat und andere nicht weniger Eifer zeigen, diese neue Idee zu verwirklichen. Wenn man auch jetzt noch glaubt, das tauge nur für städtische Verhältnisse (was nicht ganz von der Hand zu weisen ist), so werden doch nach und nach kleinstädtische Zentren dazu übergehen und wenn es auch nur Halbselbstbedienung ist, wie ich es hier vorschlage.

Die Skizze zeigt Ihnen, wie die Verkäuferin vom Korpus aus eine freie Uebersicht über die Selbstbedienungsabteilung hat, wo die Käufer auf den seitlichen Selbstbedienungsgestellen die Waren herausnehmen, in einen Sammelkorb legen und sie nachher von der Verkäuferin verrechnen lassen. Die Verkäuferin kann Unbeholfene an den rechten Ort weisen, wo die gesuchten Sachen zu finden sind und kann doch weiterarbeiten.

Die Gefahr der Selbstbedienung ohne Bezahlung ist vielleicht etwas grösser, aber wir haben auch bis anhin immer wieder Waren auf dem Korpus ausgestellt, wo diese Gefahr vorhanden war, verhältnismässig aber wenig abhanden kam.

Alle Waren werden abgepackt in Magazin und Laden geliefert oder im Magazin abgewogen und abgefüllt. Hier würde ein Verkäuferpaar, wo der Mann in erster Linie für den Warennachschub zu sorgen hätte, aber auch im Verkauf mithelfen kann, von Vorteil sein.

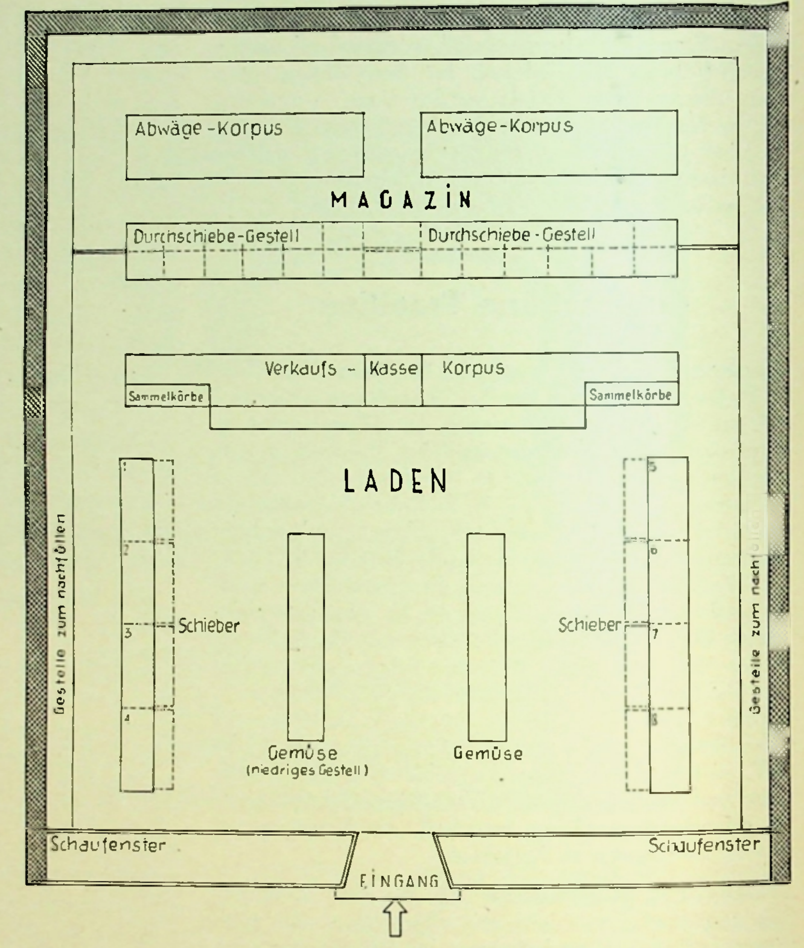
Um Ladenbuchhaltung und Kontrollarbeiten auf ein Minimum zu beschränken, müsste die Verteilung der Waren ab Stock durch einen hiezu bestimmten Kontrolleur für alle Depots übernommen werden, so dass der Depothalter nur für die ganze Lieferung zu quittieren hätte. Ein Lieferschein in 3- bis 4facher Ausführung wäre dann die Grundlage für die Verrechnung mit dem Depot, dem Magazin und dem Büro.

Während der Zeit, wo der Käufer die Ware selbst aussucht, kann die Verkäuferin hinter dem Ladentisch Aufschnittwaren vorbereiten, sie kann auch Fragen in bezug auf Preise und Qualitäten beantworten und zwischenhinein die im Sammelkorb hergebrachten Waren zusammenrechnen und wenn nötig verpacken.

Es ist mir besonders daran gelegen, eine Verbesserung unserer Verkaufsorganisation zu erreichen, weil wir heute immer wieder feststellen müssen, dass die Umsätze pro Verkäuferin den neuen Anforderungen nicht mehr entsprechen.

Prüfen Sie darum mit kritischen Augen die Skizze und ob sie einen Beitrag zur Lösung der Schwierigkeiten darstellt.

FW, Bülach



Gestelle für Selbstbedienung
(Verteilung nach Wunsch)

1 Rauchwaren Drogen
2 Confiserie Schokoladen
3 Nährmittel Suppen
4 Getränke Bürstenwaren
5 Fette Oele Käse
6 Teigwaren
7 Waschmittel
8 Konserven

MAGAZIN — LADEN

Alle Gestelle werden von hinten aufgefüllt

Durchschiebe-Gestell

Gemüse

LÄNGS-SCHNITT

ARBEIT ... FREUDE oder FRON?

Experimente am arbeitenden Menschen

Von P.-D. Dr. Paul Reiwald

Experimente mit Menschen? — das hat einen sehr bösen Beigeschmack. Das klingt nach der schlimmsten Zeit des Nationalsozialismus, der durch Menschen, die sich Aerzte, Psychotechniker und Betriebsorganisatoren nannten, die schauderhaftesten Versuche anstellte, um zu erfahren, was Menschen alles aushalten können.

Indessen gibt es nicht nur die Experimente entmenschter Sadisten, sondern es gibt auch Experimente, die durchaus im Sinne der Menschenfreundlichkeit, des Humanismus liegen, zum mindesten liegen können. Allerdings — nicht alle Versuche, die gemacht wurden, um festzustellen, wie man am zweckmässigsten und vernünftigsten den Arbeitsvorgang gestalten kann, haben die Zustimmung der Arbeiter gefunden. Der Taylorismus, den wir im vorigen Artikel kurz dargestellt haben, wurde von ihnen keineswegs als menschenfreundlich empfunden und gewiss nicht ohne Grund. Bedeutete er nicht einfach: auf welche Weise kann aus den Arbeitern am meisten herausgeholt werden? Es kann nicht geleugnet werden, dass der Taylorismus auch in einem bestimmten Sinne dem Werktätigen zugute gekommen ist. Er hat gezeigt, wieviele Hantierungen besser und leichter, ohne übermässige Ermüdung ausgeführt werden konnten. Auf die von ihm gebrachten Anregungen geht es letzten Endes zurück, wenn man den einzelnen Arbeitsbedingungen, der Beleuchtung, der Temperatur, der Entlüftung eine ganz andere Aufmerksamkeit zuwandte als vorher. Aber Humanität, Menschenfreundlichkeit sprach nicht aus ihm. Dazu vernachlässigte er viel zu sehr den individuellen Menschen mit seinen seelischen und affektiven Bedürfnissen und Ansprüchen. Er ging von einer Normalfigur des arbeitenden Menschen aus, die eben in dieser Allgemeinheit nicht existiert.

Eine ganz andere Bedeutung als die sehr eingehend durchgeführten und immer weiter getriebenen Experimente des Taylorismus haben neuere Untersuchungen und Beobachtungen, die vor allem in den angelsächsischen Ländern auf breiter Basis durchgeführt wurden. Sie haben nur bestätigt, was das grösste Experiment, der zweite Weltkrieg, bereits unüberhörbar gelehrt hatte.

In allen kriegführenden Ländern ist es bekanntlich zu einer gewaltigen Leistungssteigerung während der Kriegsjahre gekommen. Es wäre nun ganz verfehlt, sich vorzustellen, als ob es — wenigstens in den Diktaturländern — der Zwang gewesen wäre, der die Arbeitsergebnisse nicht selten verdoppelt und verdreifacht hat. Die wesentliche Ursache war vielmehr, dass die Einstellung der Arbeiter zur Arbeit bedeutend positiver geworden war. Sie wussten, was von ihrer Leistung für das Vaterland abhing, Sieg oder Niederlage. Das war es, was ihrer Energie einen unerhörten Auftrieb gab.

Es versteht sich, dass diese Ausnahmeleistungen in der Nachkriegszeit nicht gehalten werden konnten. Aber man legte sich doch die Frage vor, ob nicht andere Antriebe ebenfalls zur Leistungssteigerung führen könnten. Den Arbeitern war während des Krieges kein höherer Lohn versprochen worden, keine längere Freizeit. Es waren Antriebe seelischer Art, die den Aufschwung bewirkt hatten.

Auf die Frage, wie auch im Frieden und in den nichtkriegführenden Ländern eine Produktionssteigerung erzielt werden könnte, gab es danach eine ganz einfache Antwort: wenn der arbeitende Mensch in psychischer Hinsicht besser gestellt würde, so war auch eine erhebliche Steigerung zu erwarten.

Wo lag das grösste Hemmnis für die Arbeit, wo sass der Haupterzeuger von Unlust und Müdigkeit? Lassen wir einen Industriearbeiter antworten:

«Meine Arbeit ist, die Stange zu wägen und ihr Ende mit auf der Waage angezeigter Farbe zu bestreichen. Alles, was man wissen muss, ist, eine Farbe von der andern unterscheiden zu können. Sobald ich eine Stange von der Waage wegnehme, lege ich schon die nächste auf. Keine Zeit geht verloren. Bald gelingt es, eine Stange fortzunehmen, bevor die Waage zur Ruhe kommt. 5000 Stangen täglich zu malen, ist eine Notwendigkeit.

Ich habe seit Sonntag kein Tageslicht gesehen, und jetzt ist es Samstagnachmittag. Ich fühle mich seltsam unwichtig und nebensächlich. Sobald ein Mann durch eine Handlung zu verstehen gibt, dass er eine individuelle Persönlichkeit hat, lässt man ihn fühlen, dass er etwas Unehrenhaftes tut. Das einzige Persönliche, das von mir erwartet wird, ist genügend Bewusstsein, um meinen Körper als eine Maschine laufen zu lassen. Ich bin eine Arbeitseinheit.

Endlich gehen wir weg. Ermattet. Ich bin so abgestumpft, dass ich hinauskam, ohne es zu bemerken.»

Gibt es in unserem Produktionsprozess gegen dieses furchtbare Leiden ein Hilfsmittel? Kann man diesen Menschen ihre Seele wiedergeben? Darauf gibt das berühmte Experiment der Western Electric Comp. in Hawthorne bei Chicago Antwort.

Die Gesellschaft wollte die besten Beleuchtungsbedingungen für ihre Arbeiter ausprobieren, und zwar mit Hilfe von Professoren der Havard-Universität. Es wurde also eine sogenannte Testgruppe gebildet, die bei den verschiedensten Veränderungen der Beleuchtung zu arbeiten hatte. Die Arbeitsergebnisse wurden genau registriert. Zugleich wurde eine Kontrollgruppe gebildet, die bei unveränderten Bedingungen arbeitete. Die Professoren waren zunächst von den Ergebnissen ihrer Versuche hoch befriedigt. Die Ergebnisse der Test-

gruppe hoben sich ausserordentlich. Aber ein verwirrendes Wunder geschah, das das ganze Experiment um seinen Sinn zu bringen schien. Auch die Leistungen der Kontrollgruppe, bei der nichts verändert wurde, stiegen kaum weniger. Die Professoren vermochten das Rätsel nicht zu lösen.

Man unternahm also etwas anderes. Fünf Arbeiterinnen, die gut durchschnittlich arbeiteten, wurden, in einen besonderen Testraum gebracht und aufgefordert, ihre Arbeit in gleicher Weise wie bisher, ohne besondere Anstrengungen fortzusetzen. Dann wurden alle möglichen Veränderungen vorgenommen, in der Beleuchtung, in den Arbeitspausen, im Arbeitsrhythmus usw. Jede Veränderung wurde von den Experimentatoren mit den Mädchen besprochen, ja alle wichtigen Unterredungen wurden aufgenommen. Auch hier kam es zu einer ganz bedeutenden Leistungssteigerung.

Schliesslich wollten die Professoren die Probe aufs Exempel machen. Nach und nach wurden alle Veränderungen wieder beseitigt in der Erwartung, dass das Arbeitsergebnis wieder auf den Ausgangspunkt sinken müsse. Aber nichts dergleichen trat ein, es folgte vielmehr noch eine weitere Erhöhung.

Was war des Rätsels Lösung? Nicht den technischen Verbesserungen war der Erfolg zu verdanken, sondern der besseren psychischen Lage. Die Testroom girls, wie sie genannt wurden, fühlten sich beachtet, ernst genommen. Es entwickelten sich sehr zufriedenstellende Beziehungen zu den Experimentatoren und damit auch zur Betriebsleitung. Ausserdem schlossen sich die Mädchen eng zusammen. Sie bildeten eine soziale Gruppe, die auch ausserhalb des Betriebs zusammenhielt. Das waren die Tatsachen, denen eine Leistungssteigerung von über 40% und — zufriedene arbeitsfreudige Menschen zu verdanken waren. Die guten menschlichen Beziehungen, die sich entwickelt hatten, vermochten sogar die Lust und Freude an eintöniger Arbeit herzustellen.

Das Hawthorne Experiment ist nicht das einzige dieser Art geblieben. In der Nähe von Philadelphia war in einer Textilfabrik schon vorher etwas Aehnliches erreicht worden. Durch nichts ist schlagender die Bedeutung, die die menschlichen Beziehungen in Betrieb und Arbeit für Lebens- und Arbeitsfreude haben, bewiesen worden.

Prof. Dr. Vahan Totomianz

Am 3. Februar konnte Professor Vahan Totomianz seinen 75. Geburtstag feiern. Er ist einer der wenigen Genossenschaftstheoretiker der alten Ueberlieferung. Er hat in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts viel zur Erkenntnis und Ausarbeitung des Genossenschaftsgedankens beigetragen und viele praktische Genossenschafter, nicht nur in Deutschland, sondern auch in andern Ländern, verdanken ihm das Rüstzeug für ihre praktische Genossenschaftsarbeit.

Eine Hüne von Gestalt, mit dem Gemüt eines grossen Kindes und einem gewaltigen Lachen, das seine Umgebung mitriss, lebt er in der Erinnerung der wenigen Genossenschafter aus der Zeit, als der Internationale Genossenschaftsbund sich dank der schweizerischen und deutschen Konsumvereine zur weltumspannenden internationalen Konsumgenossenschaftsbewegung ausweitete.

Schon damals augenleidend, betätigte er sich trotzdem ausserordentlich produktiv: «Anthologie des Genossenschaftswesens» (1922), «Die Frau und das Genossenschaftswesen» (1925), «Grundlagen des Genossenschaftswesens» (1929), «Geschichte der Nationalökonomie» (1929), «Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens» (1929). Den Höhepunkt seiner Laufbahn erreichte Totomianz mit seiner Berufung an die Handelshochschule Berlin, wo er über das Genossenschaftswesen dozierte.

1932 verliess er Berlin und Prag und siedelte nach Sofia über. Der zweite Weltkrieg traf den inzwischen völlig Erblindeten schwer. Seine grosse, heissgeliebte Bibliothek fiel dem Kriege zum Opfer und sein Lebensabend ist seitdem umdüstert. Trotzdem hat er sich vom Schicksal nicht unterkriegen lassen. Er beschäftigt sich mit einer Neuausgabe seines Handwörterbuches, die auch einen Jüngern vor eine kaum zu meisternde Aufgabe stellen würde, wenn die tiefgehenden ideologischen Veränderungen im Genossenschaftswesen nach dem Kriege die ihnen zukommende Würdigung finden sollen.

Ich wünsche dem vom Schicksal hart geprüften Gelehrten, dass er sich doch noch mitunter zu dem herzlichen Lachen aufschwingen kann, das uns so oft auf dem Schmelzberg in Zürich erfreut hat. Vielleicht kann der eine oder andere Leser dieser Zeilen dazu beitragen, dass in Anerkennung der wissenschaftlichen Leistung des Gelehrten die Kreise der internationalen Genossenschaftsverbände eine Ehrung dieses Altmeisters der Genossenschaftsbewegung vorbereiten, um ihm den Lebensabend zu erleichtern.

Das Leben mag über manche alte verdiente Genossenschafter schwer hinweggegangen sein, aber das, was sie vor einer Generation und länger für die Genossenschaftsbewegung geleistet haben, hat dazu beigetragen, den Grundstein zu festigen und seinen Bestand zu sichern. Dies sollte ihnen nicht vergessen werden.

Sollten dem Professor diese Zeilen zur Kenntnis kommen, bitte ich ihn, diese als ein kleines Zeichen meiner Dankbarkeit zu entschuldigen. E. Wichmann

Der Rekordtiefstand der Zinssätze

VSM. Während beim Jahreswechsel der Geldmarkt infolge des vermehrten Bedarfs an Zahlungsmitteln üblicherweise im Zeichen der Anspannung steht, bot er diesmal das Bild anhaltender Verflüssigung, fast einer «Schwemme». Der Zinsfuss für gute Anlagewerte erlebte einen in unserm Land noch nie gekannten Tiefstand. Titel der 3,5-%-Bundesanleihe, die bis zum 1. April 1962 laufen, rentieren, berechnet man die mittlere Verfallszeit, nur noch mit 2,45 %. Der Zinssatz für Spareinlagen ist auf durchschnittlich 2 % gesunken. Für grössere Posten sind die Bankinstitute zum Teil noch unter 2 % gegangen oder nehmen die Gelder überhaupt nicht mehr an. Wie Professor Dr. F. Marbach in der «Schweizerischen Metall- und Uhrenarbeiter-Zeitung» nachwies, ist die Verzinsung der Spareinlagen seit 120 Jahren nie derart niedrig gewesen. 1830 betrug der Durchschnittssatz 3,76 %, zeitweilig stieg er bis zu 4,5 %. Unmittelbar vor dem zweiten Weltkrieg hatte er noch 2,6 % betragen.

Die zeitweilig vertretene Theorie, wonach von einem möglichst tiefen Zinssatz ausschliesslich Gutes zu erwarten sei, hat durch die Erfahrungen keine Bestätigung erhalten. Auch Professor Dr. F. Marbach weist darauf hin, dass sehr tiefe Zinssätze volkswirtschaftlich nicht

nur vorteilhafte, sondern noch mehr nachteilige Auswirkungen haben. Dass die Schuldner vom Rückgang des Zinses profitieren, liegt auf der Hand; und man mag ihnen diese Entlastung gewiss gönnen. Will man aber ein objektives Bild der volkswirtschaftlichen Bilanz des Zinszerfalles gewinnen, so darf man den Blick nicht bloss auf Teilsektoren richten, sondern muss sämtliche Plus und Minus ineinanderrechnen. Eine solche Untersuchung ergibt immer wieder, dass dem Gesamtwohl weder mit sehr hohen noch mit sehr tiefen, sondern mit möglichst stabilen Zinssätzen gedient ist.

Sehr tiefe Zinssätze verleiten leicht zu wirtschaftlichen Fehldispositionen. Hinzu kommt die negative Auswirkung auf den Sparsinn der Bevölkerung. Wenn man früher in der Schule die Jugend zum Sparen anspornen wollte, pflegte man ausrechnen zu lassen, dass in relativ kurzer Zeit — in 17, 18 Jahren Einlagen sich verdoppelten. Diese Perspektiven haben sich angesichts des andauernden Drucks auf den Zinsfuss verflüchtigt. Die «Renten», welche Spareinlagen heute noch einbringen, drohen so bescheiden zu werden, dass die Vorteile, die Gelder jederzeit flüssig und disponibel zu behalten, vielfach zu überwiegen beginnen.

Der neue Rekordtiefstand der Zinssätze trifft besonders schwer jene Bevölkerungskreise, für welche die Zinserträge einen Teil ihres Einkommens bedeuten, auf den sie angewiesen sind. Nachdem die alten Sparer und Kleinrentner durch die Geldentwertung eine Art «Vermögensenteignung» erfuhren, leiden sie unter dem anhaltenden Rückgang des Zinsfusses doppelt schwer, bedeutet dieser für sie doch nichts anderes als ein sich ständig verschärfender Lohnabbau. Die Härte des Schlages wird verstärkt dadurch, dass sich diese Leute zumeist vom Bezug einer Altersrente ausgeschlossen sehen. Besitzt ein älteres Ehepaar ein Häuschen, so kann schon ein Jahreseinkommen von Fr. 2000.— genügen, dass es zum Kreis der «Nichtbedürftigen» gezählt wird, die während der Uebergangsperiode der AHV keine Rente erhalten. Hört man solche Leute voll Bitterkeit erzählen, wie ihre Existenzbasis durch die Geldentwertung und den Zinsrückgang geschmälert wurde und auch die AHV für sie nicht existiert, so könnte man den Eindruck erhalten, alle Mächte hätten sich verschworen, um den alten Sparern und Kleinrentnern das Leben so schwer wie möglich zu machen, als sichtbares Exempel für die heranwachsende Generation, dass die Selbstvorsorge für die Tage des Alters sich nicht mehr lohne.

Mag sein, dass über diese Sorgen der Alten mancher hinweggeht, der noch von sich sagen kann: «Wir sind jung, und das ist schön!» Aber auch wer zur Fristung seiner Existenz nicht auf die Zinseinnahmen angewiesen ist, wird die Folgen eines fortgesetzten Zerfalls des Zinsfusses in dieser oder jener Form zu spüren bekommen. Für die junge Generation hat das Sparen in Form des Abschlusses von Lebensversicherungen wachsende Bedeutung erhalten. Der Tiefstand des Zinses wird notwendigerweise zur Erhöhung der Prämien führen. Auch die finanzielle Basis mancher Fürsorgestiftung verändert sich, kann ins «Rutschen» geraten, wenn die Berechnungen, von denen man ursprünglich ausging, sich nicht mehr als richtig erweisen.

Je mehr man in das verwickelte Gesträhn unserer Volkswirtschaft eindringt und dabei neben den unmittelbaren Auswirkungen auch die mehr verborgenen indirekten in Betracht zieht, um so deutlicher wird sichtbar, dass die Frage des Zinsfusses nicht eine Angelegenheit ist, welche lediglich «ein paar Kapitalisten», die Banken oder die «Zinslipicker» angeht. Sie berührt jeden Bürger, der auf diese oder jene Art für seine Zukunft noch selbstverantwortlich vorsorgen möchte.

Volkswirtschaft

51,5 Millionen Zolleinnahmen weniger als 1948

Im Dezember 1949 betrugen die Zolleinnahmen 45,2 Millionen Franken oder 0,5 Millionen Franken mehr als im Dezember 1948. Das Jahresergebnis 1949 beziffert sich auf 486,3 Millionen Franken. Gegenüber dem Resultat von 1948 mit 537,8 Millionen Franken ergibt sich für das abgelaufene Jahr eine Mindereinnahme von 51,5 Millionen Franken. In den vorstehenden Erträgnissen ist die fiskalische Belastung von Bier und Tabak inbegriffen.

Die Umsätze im Detailhandel nehmen ab

Erstmals seit vielen Jahren zeigen die Kleinhandelsumsätze, die infolge der Preisentwicklung und starken Beschäftigung immer gestiegen waren, im Vergleich zum Vorjahr einen leichten Rückgang um 2,3 % im Dezember und um 2,6% für das ganze Jahr berechnet. Die Umsatzrückgänge sind auf Preissenkungen, beziehungsweise Bevorzugung billigerer Preislagen durch die Käufer zurückzuführen, im Dezember bei den Bekleidungsartikeln und Textilwaren auf die milde, schneearme Witterung. Im Jahresergebnis ist der Rückgang für Nahrungs- und Genussmittel nur unbedeutend, für Bekleidungs- und Textilwaren aber 4,7% und für das Total der übrigen Branchen 2,3%. Gegenüber 1938 sind aber die Wertumsätze immer noch 115% höher.

Der Zürcher Lebenskostenindex gefallen

Der Zürcher Lebenskostenindex für den Monat Januar ist, wie das Statistische Amt der Stadt Zürich mitteilt, gegenüber dem Dezember um 1,5 auf 157,2 Punkte gefallen (August 1939 gleich 100). Dabei ist der Index für Nahrungskosten allein um 2,1 Punkte gefallen, indem bei verschiedenen Lebensmitteln infolge Aufhebung der Warenumsatzsteuer Preisabschläge eintraten, so bei Fleisch und Eiern, während die Preise für Kaffee und Kartoffeln anstiegen. Ausserdem hat sich der im Januar neu ermittelte Bekleidungsindex um 3,6 auf 215,1 Punkte verringert, da — mit Ausnahme der Schuhreparaturen — alle in diesem Index berücksichtigten Waren billiger geworden sind.

Grilon, das schweizerische Nylon

Der Mangel an Nylon und nylonähnlichen Ausgangsprodukten hat die Holzverzuckerungs AG. in Ems (Graubünden) schon kurz nach dem Kriegsende veranlasst, die chemische Forschung auf diesem Gebiet aufzunehmen. Man liess sich dabei von der Erwägung leiten, dass der schweizerischen Textilindustrie nur mit im Lande selber hergestellten Spinnmassen die Möglichkeit geboten werden kann, auf die Dauer mit der internationalen Konkurrenz Schritt zu halten und damit ihre angestammten Märkte zu beliefern. Deshalb war man bemüht, in allen Sparten eine Weiterentwicklung zu erreichen.

Erfolgversprechende Ergebnisse dieser Arbeiten liegen heute auswertungsbereit vor. Die Anlagen für die Erzeugung der chemischen Grundstoffe stehen im Aufbau. Der schweizerischen Textilmaschinenindustrie wurde die Möglichkeit geboten, die notwendigen Verarbeitungsmaschinen zu entwickeln, so dass von einer schweizerischen Lösung auf allen in Betracht fallenden Gebieten gesprochen werden darf.

Auch die Hauptanliegen, in bezug auf Preis und Qualität ein international konkurrenzfähiges Produkt zu sichern, ist erfüllt. Der kombinierte Aufbau der chemischen und textiltechnischen Anlagen bis Ende dieses Jahres ist in die Wege geleitet, so dass auf Anfang des kommenden Jahres die Produktion einsetzen wird. Diese neue schweizerische Kunstfaser gelangt unter dem Namen «Grilon» auf den Markt.

Die Rückvergütung bereits bezahlter Umsatzsteuern

Die interessierten Mitglieder des Verbandes schweizerischer Filialunternehmungen haben an einer Konferenz zur Frage der Aufhebung der Warenumsatzsteuer auf einzelnen Warenkategorien per 31. Dezember 1949 Stellung genommen und einstimmig folgende Resolution gefasst: 1. Die durch Bundesratsbeschluss vom 21. Dezember 1949 getroffene Ordnung, die keine Rückvergütung der auf den Lagerbeständen der Detaillisten bereits bezahlten Warenumsatzsteuer vorsieht, verletzt die Grundsätze der Rechtsgleichheit und der Billigkeit. 2. Die Gründe, mit denen die Eidgenössische Steuerverwaltung die Rückvergütung ablehnt, können nicht als stichhaltig anerkannt werden. 3. Die Konferenz hat deshalb den Vorstand beauftragt, bei den zuständigen Behörden vorstellig zu werden, um eine befriedigende Regelung herbeizuführen und eine angemessene Rückvergütung der auf den Ende Dezember noch vorhandenen Lagern bereits bezahlten Warenumsatzsteuer zu erhalten.

Weltbaumwollproduktion

Das Amt für auswärtige Beziehungen des amerikanischen Landwirtschaftsdepartementes schätzt die Weltbaumwollproduktion im Erntejahr 1949/50 auf 30 850 000 Ballen, verglichen mit der Schätzung von 30 400 000 Ballen vom 24. Oktober 1949. Dabei wird gegenüber dem Oktober die amerikanische Ernteerwartung um 588 000 Ballen höher, jene der ausseramerikanischen Produktionsgebiete um 138 000 Ballen niedriger eingeschätzt.

Die neue Schätzung stellt gegenüber der Ernte 1948/49 (29 155 000 Ballen) eine Steigerung um 6% dar, bleibt aber immer noch um fast 3% unter dem Mittel der fünf letzten Vorkriegsjahre. Die letzte amerikanische Ernte hatte allerdings mit dem Rekorderlrag von 16 034 000 Ballen den Vorkriegsdurchschnitt um 22% überstiegen. Die Baumwollproduktion ausserhalb Nordamerikas hat sich seit Kriegsende langsam erholt, ist aber immer noch rund 20% unter dem Vorkriegsniveau. Einer rascheren Vermehrung des Baumwollbaues steht nach amerikanischer Feststellung in den meisten Ländern die Notwendigkeit erhöhter Nahrungsmittelproduktion entgegen, weshalb in Indien, Aegypten und einigen anderen Staaten der Baumwollanbau immer noch staatlich beschränkt ist. In China hat der Bürgerkrieg, in Südamerika vor allem der Mangel an Arbeitskräften die Erholung des Baumwollanbaues behindert.

Bibliographie

Lohnsätze und Arbeitszeiten in Gesamtarbeitsverträgen 1946/48

Als Sonderheft Nr. 54 der «Volkswirtschaft» hat das Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit eine Publikation herausgebracht, die sich mit Lohnsätzen und Arbeitszeiten in Gesamtarbeitsverträgen beschäftigt. Die notwendigen Erhebungen sind im Oktober 1946 und im Oktober 1948 durchgeführt worden, wobei in die zweite Erhebung 473 zwischen Berufsverbänden abgeschlossene Gesamtarbeitsverträge, die sich auf 17 Hauptberufe bzw. Erwerbsgruppen verteilen, einbezogen worden sind. Es zeigt sich dabei, dass vor allem im Gewerbe die gesamtarbeitsvertragliche Regelung sich wesentlichen Eingang verschafft hat. Auf das Baugewerbe entfallen von den insgesamt 473 Verträgen nicht weniger als deren 156 und auf das metallverarbeitende Gewerbe deren 109. Immerhin zeigt sich, dass auch in der Industrie solche Verträge abgeschlossen worden sind.

Das gesamte Erhebungsmaterial ist in 118 Untergruppen aufgeteilt worden, wobei besonders in Betracht zu ziehen ist, dass es sich nicht um individuelle Löhne, sondern lediglich um tariflich festgelegte Zeitlohnsätze ohne Berücksichtigung von Sozialzulagen usw. handelt.

Die Erhebung vermag, auch wenn sie bereits einige Zeit zurückliegt, Wesentliches zu sagen, da die Lohnverhältnisse seit dem Zeitpunkt der letzten Erhebung keine wesentlichen Verschiebungen mehr erfahren haben.

Der Raum verbietet es uns, hier auf einzelne Angaben einzutreten. Wir möchten lediglich allfälligen Interessenten empfehlen, das Heft, das entweder beim Verlag des «Schweiz. Handelsamtsblattes» oder — leihweise — bei unserer Bibliothek bezogen werden kann, zu durchgehen.

M.

Genossenschaftliche Zentralbank, Basel

In ihrer Sitzung vom 1. Februar genehmigte die Verwaltung der Genossenschaftlichen Zentralbank die Jahresrechnung pro 1949. Nach vorgenommenen Abschreibungen auf dem Bankgebäude in Zürich sowie der Einrichtungskosten der Filialen Zürich und Bern von Fr. 225 470.— erzielte das Institut im abgelaufenen 22. Geschäftsjahr, einschliesslich Vortrag von 1948, einen verfügbaren Reinertrag von Fr. 1 506 514.— gegen Fr. 1 447 491.— im Vorjahr.

Der am 11. März stattfindenden Delegiertenversammlung wird folgende Verwendung des Ueberschusses beantragt: Fr. 791 228.— Verzinsung der Anteilscheine zu 4 % (wie in den Vorjahren), Fr. 400 000.— Einlage in den Reservefonds (wie letztes Jahr) und Fr. 315 265.— Vortrag auf neue Rechnung (im Vorjahr Fr. 281 051.—).

Im Berichtsjahr haben sich das Anteilscheinkapital der Bank um Fr. 369 000.— auf Fr. 19 912 000.— und die Bilanzsumme um weitere 23,3 Millionen auf 254,6 Millionen Franken erhöht. Der Umsatz weist neuerdings eine Zunahme um 128 Millionen Franken auf und erreicht in einfacher Aufrechnung 3426 Millionen Franken.



4

Unsere Diskussionen finden immer grösseres Interesse. Und das ist gut so, denn man muss ja schliesslich nicht alles selber durchmachen, um gescheit zu werden, nicht wahr? Wer aus den Erfahrungen anderer Nutzen ziehen kann, muss dafür kein Lehrgeld zahlen. Leider gibt es immer noch viele, die mit einer guten Idee trotzdem nichts anfangen können, weil es ihnen an der nötigen Phantasie fehlt, eine Idee auf ihre Verhältnisse hin umzumodellieren. Für aufgeweckte und «ringhörige» Leute gibt es tagtäglich eine Fülle von Anregungen, die einem die Arbeit erleichtern und Erfolg bringen können.

Hören wir weiter, was Co-optimisten berichten:

(*) Als langjähriger Verwalter habe ich mir meine eigenen Ansichten durch allerhand Beobachtungen und Erfahrungen gebildet. Und eines weiss ich heute ganz genau, und das ist, dass man jeden Fortschritt und jeden Erfolg mit Anstrengungen und Schweisstropfen erkaufen muss. Alles andere ist Toto, Glücksspiel, bei dem man in der Regel der Verlierende ist.

Ein Verwalter hat tatsächlich einen schönen Sack voll Arbeit, Sorgen und Verantwortungen auf dem Buckel. Und er muss ganz allein selber damit fertig werden. Bestenfalls erhält man unverbindliche Ratschläge, was man bei gewissen Schwierigkeiten machen sollte, aber... wie... man es machen soll, das muss man gewöhnlich selbst herausfinden.

Ein beliebtes Allerweltsheilmittel ist zum Beispiel das Sparen. Wenn immer dieses Thema angetönt wird, ärgere ich mich. Mit Spar-Ratschlägen habe ich nämlich die schlechtesten Erfahrungen gemacht. Das ist in der Regel eine ganz oberflächliche und gedankenlose Redensart und nichts weiter. Nie hat mir aber jemand geraten, statt zu sparen, weise zu investieren, mit meinen Pfunden umsichtig zu wuchern, statt sie in den Kasten einzuschliessen.

Es ist doch ganz klar, dass man nicht eine mollig-warme Stube haben kann, wenn man nur Papier in den Ofen steckt, um Holz und Kohlen zu sparen. Oder darf vielleicht der Bauer eine Ernte erwarten, wenn es ihn reut, Samen auszustreuen?

Darum werde ich immer verflucht misstrauisch, wenn vom Sparen die Rede ist. Und es wäre meiner Ansicht nach ein grosser Fortschritt, wenn man uns Verwaltern nicht alle Tatkraft lähmen würde mit Unkenrufen wie: Vorsicht Katasprophe! Sparen! Mehr Zurückhaltung! usw.

Statt Warnungen, was man alles nicht tun dürfe, sollten wir doch eher Ratschläge hören, was man alles unternehmen müsse, um Schwierigkeiten mit Erfolg zu meistern. Ich bin überzeugt, dass jeder Einsatz an Energien in eine Offensive zehnmal besser ist, als der zäheste Hungerstreik.

Zuerst und am meisten wird immer bei der Propaganda gespart. Viele meiner Kollegen haben keine Ahnung von der Wichtigkeit dieses modernen Betriebsmittels. Sie wissen wohl, dass zum Beispiel ein Auto nur fahren kann, wenn es mit Benzin aufgefüllt ist, und dass nicht einmal eine Windmühle läuft, wenn kein Wind bläst, aber das Räderwerk des Geschäfts sollte ganz allein von selbst gehen.

Hier möchte ich die ernste Anregung an den Verwalterverein und den V. S. K. machen, alle Mittel und Wege zu prüfen, um bei den Verwaltern ein klein wenig mehr Verständnis für die Wichtigkeit der modernen Verkaufs-Propaganda zu wecken, eine Schulung auf diesem Gebiet anzustreben und durchzuführen, die unseren Verwalterkollegen die Möglichkeit gibt, den modernen Konkurrenzkampf erfolgreich zu bestehen. Aber man darf nicht mehr zu lange damit warten. Und ein paar Batzen wird es halt auch kosten — aber es würde eine bessere Anlage sein als die «Spitalkosten» für abserbelnde Vereine.

Weiter wird uns der nachfolgende Wü-Wa-Witz gemeldet. Jeder soll selbst nachprüfen, ob so etwas bei ihm passieren könnte!

Im Konsumladen muss in der flauen Zeit die jüngste Verkäuferin alte Weggli und Brot zusammenklopfen mit einem Hammer und dann noch vermahlen in der Mandelmühle. Es kommt halt vor, dass nicht immer alles Brot oder alle Weggli verkauft werden. Die Bäckerei nimmt Unverkauftes gar nicht gern zurück. Also auf zur Selbsthilfe! Das gemahlene Altbrot wird eben als Paniermehl verkauft. Trotzdem es weit eher wie Hühnerfutter aussieht. Einen Vergleich mit einem einigermassen anständigen Paniermehl hält es keinesfalls aus. Das Resultat: Altes Brot gerettet gegen teuren Prestigeverlust!



Für die PRAXIS



Unterhaltsames zum Thema Verkaufstechnik

Von Walter Jelen-Jelinek

Als Thomas Lipton ein Schuljunge war, half er oft in dem kleinen Gemischtwarenladen seines Vaters aus. Einmal beobachtete er ihn, wie er sechs Eier zu verkaufen suchte. Nachdem der Käufer gegangen war, sagte Tommy: «Vater, du solltest Mutter die Eier verkaufen lassen!» — «Warum?», fragte der überraschte Vater. — «Well», antwortete der zukünftige Millionär, «Mutters Hände sind bedeutend kleiner als deine, und die Eier würden grösser aussehen.» Verkaufstechnik!

Ein Junge, der auf einem amerikanischen Sportplatz heisse Würstchen anbot, verlor viel Zeit — und Geschäft — mit dem Durchzwängen im Zuschauerraum. Als er jedoch anstatt seiner Bitte «Step aside, please» die Worte «Watch out for the mustard» (Achtung, Senf!) rief, machte man ihm sogleich genügend Raum.

Als die Leitung der amerikanischen Statler-Hotels bemerkte, dass die Nachfrage nach kostspieligen Räumen schwach war, wiesen sie die «Desk clerks» an, den Neuankömmlingen nicht Zimmer von «drei Dollars aufwärts», sondern «von sechs Dollars ab» anzubieten, und das Problem war glänzend gelöst.

Eine junge Frau, die als Agentin für eine Staubsaugerfabrik arbeitete, ersann eine neuartige Idee, um den «Widerstand» der Hausfrauen zu brechen. Schienen die Chancen für einen Verkauf nicht günstig, so begann sie «nervös» an ihrer Imitations-Perlenkette zu zupfen, worauf diese auf den Boden des Vorzimmers fielen. Es zeigte sich, dass keine amerikanische Hausfrau in einer solchen Situation kühl abseits stehen kann. Stets half man der jungen Agentin bei dem Aufklauben der «Perlen». Dabei «taute» die Frau des Hauses auf und man begann eine freundschaftliche Plauderei, die in vielen Fällen zu Verkäufen führte!

Zuweilen ist die Reklame eines Geschäftes ein wenig zu überschwänglich. Ein New Yorker Feinkostladen kündete da beispielsweise an: «Wir machen jede Art von Sandwiches, die es in der Welt gibt!» Ein Witzbold bestellte daraufhin ein «Walfisch-Sandwich». Der Verkäufer entschuldigte sich für einen Augenblick, beriet sich mit seinem Chef und kehrte nach wenigen Augenblicken zurück: «Der Boss sagte, er denke nicht daran, einen Walfisch wegen eines einzigen Sandwiches aufzuschneiden!» Und dabei blieb's.

Konkurrenz kann mitunter dem Geschäft nützen. Da stand vor kurzem ein «Hawker» auf einem kleinen Lastwagen und verkaufte Kuverts und Briefpapier für zehn Cents. An einer anderen Stelle des Marktes hatte ein anderer einen kleinen Stand und bot hier das gleiche Papier und dieselben Kuverts für zwanzig Cents an. Kein Wunder, dass der erstere ein ausgezeichnetes Geschäft machte, während der Mann mit den hohen Preisen einsam und allein dastand. Als der Mann mit der Zehn-Cents-Ware seinen ganzen Vorrat verkauft hatte, winkte er seinem «Konkurrenten» zu, und sie fuhren zusammen davon und freuten sich, dass ihre Verkaufstechnik wieder so ausgezeichnet funktioniert hatte.

«Wirtschafts-Dienst»

Verkaufsinstruktionen

Es versteht sich vor allem für Spezialabteilungen — in gewissem Grade aber auch für das Verkaufspersonal der ausgesprochenen Warenläden, dass die Leitung eines Konsumvereins «die Front» fortwährend instruiert oder instruieren lässt. Das wird wohl sofort als zusätzlicher Arbeitsaufwand und als Zeitverlust betrachtet, deswegen vielfach auch als überflüssig angesehen. Dies trifft nun aber nur in beschränktem Masse zu; denn was mit diesem anscheinenden Zeitverlust an Belehrung, Arbeitsfreude und Bekundung des allgemeinen Interesses seitens des Verkaufspersonals gewonnen werden kann, wiegt jeden Zeitverlust auf, ja kann als regelrechter Gewinn angesehen werden.

Wie werden solche Instruktionen durchgeführt? Sie können in ruhigen Vormittagsstunden, in grösseren Läden oder Abteilungen sogar in zwei Etappen (abwechslungsweise je eine Verkäuferinnengruppe) eingeschaltet oder in die Freizeit mit entsprechendem Stundenausgleich verlegt werden. Verwalter, Ladenkontrolleure, Rayonchefs usw. teilen sich in die Aufgabe, das Personal stets zeitgemäss zu unterrichten und auf die wechselnden Belange eines Betriebes aufmerksam zu machen. Solche Instruktionen können zeitlich regelmässig oder im Zusammenhang mit wichtigen Ereignissen, als fester Bestand der genossenschaftlichen Berufsbildung in das Arbeitsprogramm aufgenommen werden. Besser ist es, sie fest im Kalender zu notieren und dann regelmässig entweder monatlich oder, wenn das nicht gut möglich ist, so doch mindestens vierteljährlich durchzuführen. Auf diese Weise ist man an die Durchführung gebunden und richtet sich danach ein. Auch das Personal zählt darauf und kann sich ebenfalls vorbereiten.

Wie manches gibt es doch fast täglich, das auch für die Verkäuferinnen zu wissen sehr wichtig ist! Wohl können Zirkulare einspringen; sie sind aber kein lebendiger Anschauungsunterricht und niemand hat die Gewähr, dass sie auch gelesen, und zwar rechtzeitig gelesen werden. Nicht nur Neueingänge, Aenderung der Modelle, neue Verkaufsargumente, gesetzliche Vorschriften usw. können während diesen Instruktionsstunden erläutert werden, auch Repetitionen in Warenkunde, Vorführungen und Zubereitungsmöglichkeiten, Bekanntgabe von Rezepten, Tips aller Art, Vorstellung neueintretenden Personals sind dazu gegeben. Wer macht mit? Coopticus

Selbstbedienung beim Metzger

In den USA werden immer mehr Fleischwaren auf dem Selbstbedienungsweg verkauft. Man packt das zugerichtete Fleisch im voraus appetitlich in Transparentfolien ein und legt es in offene Glaskästen mit gekühlten Böden und Seitenwänden. Natürlich trägt jedes Stück den genauen Preis sowie Gewichtsangaben und sogar Hinweise für die Verwendung. So kann jede Frau genau das aussuchen, was ihr am besten passt.

Ein erfolgreicher Mahnbrief

Zum Jahreswechsel wollte eine Firma Ausbuchungen vornehmen bei 28 Kunden, über die die nochmals eingeholte Auskunft besagte, dass durch Betreibung nichts zu holen sei.

Trotzdem schrieb sie jedem dieser Schuldner nochmals folgenden Brief:

«Sehr geehrter Herr ... !

Unsere Information über Sie seinerzeit lautete: «... aber ein anständiger Charakter!»

Dies war der Anlass, warum wir Ihnen einen Kredit einräumten und der Grund, weswegen wir Ihnen so weit entgegengekommen sind.

Lassen Sie uns bitte unsere gute Meinung über Sie nicht verlieren und senden Sie uns einen Ratenbetrag auf Ihre Schuld bis zum 25. ds. M., da wir alsdann grössere Zahlungen zu leisten haben.

Freundliche Grüsse ...»

Der Erfolg? — Acht Schuldner zahlten kleine Ratenbeträge. Fünf Schuldner sagten Abzahlungen ab einem bestimmten Termin fest zu. «Wirtschafts-Dienst»

Freundlichkeit lohnt sich auch über den Ladentisch hinweg

«Der Mann, welcher nicht lächeln kann, sollte keinen Laden auftun», sagt ein Sprichwort. Immer wieder gibt es aber Kaufleute, welche sich durch einen pessimistischen Gesichtsausdruck «auszeichnen», der tatsächlich kaum hinreichen würde, Trauerartikel zu verkaufen. Was gibt es wohl Interessanteres im Geschäftsleben als freundschaftliche Beziehungen zwischen Verkäufer und Käufer? Zum Angenehmsten gehört doch gewiss die Einstellung, dass man seine eigenen Sorgen für einen Augenblick vergisst, um dem Besucher und Käufer zu dienen und ihn zu befriedigen. Niemals soll der Käufer das Gefühl haben, dass man es lediglich auf sein Portemonnaie abgesehen habe. Viel eher einen Verkauf verlieren, als den Käufer selbst, dagegen Waren verkaufen, die nicht mehr zurückkommen, an Käufer, die wieder kommen.

Es gibt noch viele Verkäufer, die ihre Mission nicht immer richtig auffassen. Hier eine kleine Anekdote: Ein junger Mann fragte eines Tages den berühmten Komponisten Mozart, wie er es fertigbringe, so herrliche Werke zu schaffen. Der Meister gab zur Antwort nur ein Achselzucken. Sein Gegenüber war aber damit nicht zufrieden und sagte: «Sie haben aber doch schon komponiert als Sie viel jünger waren als ich.» Mozart antwortete: «Ja, aber ich habe nie gefragt, wie man komponiere.» Ins Geschäftsleben übertragen, lassen sich viele Verkäufer aller Altersstufen mit dem jungen Fragesteller vergleichen. Sie können wohl auf gut Glück verkaufen, während die erfahrenen Meisterverkäufer unfehlbar wissen, wie sie den Käufer zu «nehmen» haben, um ihn in jene Stimmung zu versetzen, die er im Freundeskreise finden würde, und die in ihm den Wunsch wachruft, dem Geschäft, das ihn so zuvorkommend bedient, die Treue zu bewahren. J. D.

Einstellung von neuem Personal

Es gehört sich und ist auch für die Genossenschaft ein Vorteil, wenn neueintretendes Personal nicht nur an den neuen Arbeitsplatz geführt und ihm dort die nächsten Mitarbeiter vorgestellt werden, sondern wenn man ihm *möglichst den ganzen Betrieb zeigt.* Dies auch dann, wenn unter Umständen ein halber Tag dafür geopfert werden muss. Dieser scheinbare Zeitverlust lässt sich wieder einbringen, vor allem einmal durch erhöhte Arbeitslust des «Neulings», dem wir damit wirkliches Interesse entgegenbringen. In grösseren Betrieben, also auch in grösseren Konsumvereinen mit mehreren hundert Angestellten, kann man solche Betriebsführungen vierteljährlich oder halbjährlich durchführen und die in diesem Zeitraum Eingetretenen zusammenfassen, was sich dann bestimmt lohnt.

Wir haben bereits angetönt, dass das Zeigen des Betriebs in bezug auf Organisation, Ausmasse, Art usw. keine nebensächliche Angelegenheit ist. Man sollte annehmen, dass jeder Angestellte, auch jede Verkäuferin, den Betrieb wenigstens mehr oder weniger kennen lernen wollte, in dem sie arbeiten und der ihnen regelmässig ihren Lohn bezahlt. Wir sagen mehr oder weniger, wobei sich jeder Einzelne das «mehr» auf Grund des persönlichen Interesses selbst im Laufe der Zeit aneignen kann. Sehr wichtig ist auch das Bekanntwerden mit jenen Mitarbeitern, die täglich mit den neuen irgendwie zu tun haben. Wenn man einander kennt, sich also gegenseitig vorgestellt worden ist, so bringt das den besseren Kontakt als eine «Zusammenarbeit auf Distanz» oder hinter «dem Lila-Schleier», die eben doch keine echte Zusammenarbeit ist.

Jeder Angestellte ist ein «Rädchen» im Betrieb. Wo eines dieser Rädchen verharzt ist und stockt, da wird das ganze Räderwerk darunter leiden. Kenntnis des Betriebes ist das Oel, das die Maschine in Gang hält, ja das es eigentlich erst ermöglicht, die Maschine auf volle Touren zu bringen, wenn es einmal sein muss. *Wer den Apparat nicht kennt, der kann auch nicht richtig umgehen damit,* der kennt nur gerade die eigene Tastatur, die er selbst jeden Tag betätigt. Das Ganze aber bleibt ihm unbekannt — und das macht sich schlecht bezahlt. Es macht sich bestimmt bezahlt, wenn alle so viel wie nur möglich von ihrem Betrieb wissen. Dann kann man alle einsetzen, sich auf alle verlassen. Verhüten wir es also, Leute einzustellen und sie nur an ihre Plätze zu weisen. Das lohnt sich nie. Br.



«Nein, ich habe sie nicht bei Ihnen gekauft ... aber das Geschäft, in dem ich sie kaufte, nimmt nie etwas zurück.»

Ohio Farm Bureau News

Die Bewegung im Ausland

Vereinigte Staaten. *Jahresversammlung der Nationalen Raffinerie-Genossenschaft (NCRA).* Der Bericht für das am 30. Juni 1949 abschliessende Geschäftsjahr, welcher der Jahresversammlung der National Refinery Association vorlag, die in McPherson, Kansas, anfangs November 1949 stattfand, enthält folgende Angaben: Im Geschäftsjahr 1948/49 betrugen die Umsätze der Genossenschaft 19 828 664 $ und der reine Ueberschuss 2 006 095 $, gegenüber 20 568 245 $ bzw. 5 368 547 $ im Vorjahr. Von den gesamten Ueberschüssen entfielen 1 318 695 $ auf die Produktionsabteilung und nur 687 400 $ auf die Raffinerieabteilung. Im vorangegangenen Geschäftsjahr betrugen die Ueberschüsse der Raffinerie zu normaleren Preisen insgesamt 3 617 019 $, und die Ueberschüsse der Erzeugung 1 751 528 $. Der Rückgang der Gewinnspanne ist auf das ungünstige Verhältnis zwischen dem Preis der fertigen Petroleumerzeugnisse und des Rohöls zurückzuführen. Eigentümer der Genossenschaft sind 5 Bezirkseinkaufsgesellschaften; sie besteht aus einer Raffinerie mit eine Tageskapazität von 20 000 Fass und ist an über 300 Oelquellen beteiligt.

Verbandsdirektion

Anlässlich der letzten Delegiertenversammlung ist der *Konsumverein Buchs* (St. Gallen) in die Kontrollstelle des V. S. K. gewählt worden. Der Verein teilt uns nun mit, dass er zur Ausübung dieses Amtes die Herren Kantonsrat H. Rutishauser und Verwalter-Stellvertreter E. Beusch bezeichnet habe.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wir suchen tüchtigen **Chauffeur-Magaziner.** Erfahrene Lastwagenführer mit Branchenkenntnissen wollen sich mit Angabe der bisherigen Tätigkeit und unter Beilage von Zeugniskopien und einer Photo melden unter Chiffre B. D. 26 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Wir suchen auf Mitte April **erste Verkäuferin** und auf Ende April eine **zweite** Verkäuferin in unser Hauptgeschäft. Bewerberinnen der Lebensmittelbranche mit Kenntnissen im Verkauf von Haushaltungsartikeln, Manufaktur-, Mercerie-, Geschirr- und Schuhwaren belieben handschriftliche Offerte mit Photo, Zeugniskopien und Angabe der Lohnansprüche einzureichen an Herrn E. Gehri, Präsident des Konsumvereins Teufen (Appenzell).

Konsumverein im Kanton Aargau sucht auf 1. Mai 1950 bestausgewiesenes **Verkäufer-Ehepaar** für die Leitung eines grossen Verkaufsdepots mit einem Jahresumsatz von über 500 000 Franken (Branchen: Lebensmittel, Bedarfsartikel, Manufakturwaren, Mercerie, Schuhwaren, Haushaltartikel). Es wollen sich nur branchenkundige, verkaufsgewandte, arbeitsfreudige und genossenschaftlich gesinnte Interessenten melden. Ausführliche handgeschriebene Dienstofferten mit Zeugniskopien, Referenzen, Photos und Gehaltsansprüchen sind einzureichen unter Chiffre A. W. 28 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Wir suchen auf ca. Mitte April für unseren Hauptladen Linthtal mit 550 000 Franken Jahresumsatz für die Rayons: Schuhe, Manufakturwaren, Haushaltartikel, eine gut ausgewiesene **erste Verkäuferin.** Italienische Sprachkenntnisse erwünscht. Schriftliche Offerten mit Gehaltsansprüchen, Zeugniskopien und Photo sind einzusenden an die Verwaltung des Konsumvereins Ennetlinth, Linthtal (Gl.).

Gesucht per 1. April bestausgewiesene **erste Verkäuferin** für Filiale mit rund 260 000 Franken Jahresumsatz. Offerten mit Bild, Zeugniskopien, Referenzen und Angabe der Lohnansprüche sind erbeten unter Chiffre R. H. 30 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Angebot

Welcher Verbandsverein bietet mir die Möglichkeit, mich in den **Magazinarbeiten** gründlich auszubilden? Bin 25 Jahre alt, pflichtbewusst, arbeitsam. Drei Jahre Sekundarschulbildung. Als Chauffeur-Magaziner in Konsum tätig in ungekündigter Stellung. Roter Führerausweis und gute Referenzen vorhanden. Wenn möglich wird auf Dauerstelle reflektiert. Eintritt auf März oder später. Auf Wunsch persönliche Vorstellung. Offerten erbeten unter Chiffre S. S. 22 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junge, **tüchtige Verkäuferin,** mit Seminarbildung, sucht Stelle in Lebensmittelgeschäft auf 1. März 1950. Offerten mit Lohnangaben sind zu richten unter Chiffre T. F. 21 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junge, tüchtige **Verkäuferin** sucht Stelle. Eintritt baldmöglichst. Zeugnisse vorhanden. Bündner oder St. Galler Rheintal bevorzugt. Offerten unter Chiffre M. T. 31 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Tüchtiges **Geschäftsehepaar** sucht auf Frühjahr oder nach Vereinbarung Filiale zu übernehmen. Kautionsfähig. Haus könnte gekauft werden. Offerten unter Chiffre Z. R. 32 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junger, tüchtiger **Kaufmann** der Lebensmittelbranche (beherrscht alle vorkommenden Arbeiten im Genossenschaftswesen in Büro, Magazin und Spedition) sucht neuen Wirkungskreis in Konsumgenossenschaft als kaufmännischer Angestellter, Magazinchef oder Magaziner-Chauffeur. Besitze roten Führerausweis. Anfragen sind zu richten unter Chiffre A. A. 33 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

30jähriger, strebsamer **kaufmännischer Angestellter** mit guten Sprachkenntnissen sucht Stelle in Büro mit eventuell teilweiser Mithilfe in Magazin oder Aussendienst. Offerten sind erbeten unter Chiffre E. K. 34 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Strebsamer, zuverlässiger **Verkäufer-Magaziner,** gegenwärtig in ungekündigter Stellung als Filialhalter in Gemischtwarenfiliale, wünscht sich zu verändern. (Frau ist Verkäuferin und würde eventuell Aushilfe übernehmen.) Offerten unter Chiffre K. H. 34 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

INHALT: *Seite*